

SAIMA, *un partner di qualità per i professionisti*

Nata dall'intuizione di Antonio Alessandrini, oggi l'azienda in provincia di Caserta è una realtà affermata che affianca i suoi clienti con un'offerta di qualità completa e innovativa e un'assistenza garantita tutto l'anno



Quali sono i cardini della vostra mission?

Siamo veri e propri partner dei nostri clienti. Creiamo valore in tutte le aree di bisogno degli artigiani, garantiamo disponibilità e pronta consegna dei prodotti in catalogo 365 giorni all'anno, affianchiamo i nostri clienti con un team di agenti specializzati che illustrano le ultime innovazioni del mercato e le migliori soluzioni personalizzate. Garantiamo un'assistenza tecnica costante per un migliore e più versatile utilizzo dei prodotti acquistati. Con Saima Academy, la nostra accademia a cui partecipano i migliori maestri del settore, offriamo ai clienti costante formazione e aggiornamento.

Come definirebbe Saima?

La risposta completa a tutte le esigenze a cui un artigiano oggi può ambire.

Quali sono i plus del vostro servizio?

Velocità, affidabilità, innovazione, completezza della gamma, supporto tecnico, precisione nelle consegne, capacità di comunicare. Un mix complesso da gestire, attraverso la logica della qualità totale che viene applicata in ogni fase dei processi aziendali.

Un partner di qualità, che ascolta le esigenze dei professionisti e ne anticipa i bisogni. Nel Dna di **Saima Spa** c'è sempre stata la tendenza a essere un passo avanti rispetto alle necessità del mercato e dei professionisti del settore. Dal 1982 l'azienda di San Marco Evangelista, in provincia di Caserta, serve tutta la regione Campania, spingendosi fino alle province laziali di Latina e Frosinone. Alla base di questo successo l'intuizione che **Antonio Alessandrini**, amministratore delegato di Saima, ebbe osservando il lavoro del padre, fondatore di una cooperativa di artigiani del settore cui metteva a disposizione un deposito comune e dei quali raccoglieva le esigenze che non trovavano una risposta sul territorio. «Da quella esperienza – racconta **Andrea Pizzetti**, responsabile **Marketing Saima** – è nato un progetto strutturato capace di garantire prodotti, ma anche servizi e consulenza. Oggi Saima è una realtà affermata con una sede di 6mila mq e un magazzino di 5.500; conta oltre 130 dipendenti tra personale e collaboratori altamente formati e un parco mezzi di 32 unità isoterme che garantisce la consegna entro 24 ore dall'ordine. Un'azienda che guarda al futuro puntando sulla costante crescita ed evoluzione imprenditoriale, ma che rimane fedele all'entusiasmo, alla passione per il lavoro e all'attenzione ai professionisti e al mercato, dei primi giorni».



DA SINISTRA: ANGELO TINARELLI, RESPONSABILE VENDITE, ANTONIO ALESSANDRINI, AMMINISTRATORE DELEGATO, E ANDREA PIZZETTI, RESPONSABILE MARKETING

LA SQUADRA DI



LA SEDE DI SAIMA SPA A SAN MARCO EVANGELISTA, IN PROVINCIA DI CASERTA

I NUMERI

Anno di fondazione: 1982

Categorie merceologiche: materie prime, semilavorati e prodotti finiti per pasticceria, gelateria, panificazione e Ho.Re.Ca.

Zone servite: tutta la regione Campania e le province laziali di Latina e Frosinone

Numero di agenti: 55

Mq Magazzino: 5.500

Parco mezzi: 32 mezzi isotermeici

Quali sono i settori che incidono maggiormente sul vostro fatturato?

Saima nasce con la pasticceria, ma nel corso degli anni abbiamo guardato e continuiamo a perseguire tutte le opportunità che il mondo del dolce offre. Siamo strutturati per dare risposte specifiche ai bisogni che i diversi "mercati" esprimono e che, oggi, partecipano in ugual misura al risultato dell'azienda.

Quali sono le attuali tendenze di mercato?

Sta emergendo sempre più l'esigenza di un'etichetta pulita, I multicereali e i grani antichi sono elementi sempre più presenti nelle vetrine, così come i prodotti senza glutine e lattosio, e il vegano. La capacità di presidiare questi nuovi spazi rappresenta certamente una delle chiavi per la competitività degli artigiani, così come quella di rispondere al desiderio dei consumatori di provare continuamente nuove esperienze di gusto.

Quali strumenti offrite a supporto dell'artigiano?

Forniamo agli artigiani strumenti da utilizzare nel proprio punto vendita per comunicare ai consumatori finali la loro offerta, le loro novità. La vendita di un prodotto per Saima non è mai fine a se stessa. Il nostro obiettivo è raggiunto quando una vendita diventa, per il nostro cliente, una fonte di guadagno, ed in questo cerchiamo di aiutarlo al meglio.

Come è nata la vostra collaborazione con Eurovo?

Eurovo è un'impresa all'avanguardia, di grande innovazione, con la quale possiamo condividere progetti di sviluppo. Sono già diversi anni che collaboriamo con Eurovo, e la scelta del verbo collaborare non è casuale. Saima, infatti, imposta con le aziende produttrici rapporti di vera e propria partnership che non si limitano alla distribuzione dei prodotti ma consistono anche nella pianificazione di autentici progetti di sviluppo del mercato.

In Eurovo abbiamo trovato piena condivisione di questo approccio.

Che importanza rivestono gli ovoprodotti in pasticceria e in gelateria?

Nel mondo del dolce gli ovoprodotti rappresentano certamente uno degli ingredienti primari verso i quali gli artigiani pongono particolare attenzione per la riuscita delle loro lavorazioni. Ecco perché c'è sempre più interesse verso le innovazioni che anche questa categoria merceologica è in grado di offrire.

In che modo Eurovo risponde alle esigenze specifiche degli artigiani?

Nell'innovazione, con lo sviluppo di prodotti dedicati a specifiche lavorazioni che garantiscono processi di lavorazione e l'ottimizzazione dei risultati finali. A questo si aggiunge l'attenzione di Eurovo nel controllo della filiera produttiva, che fornisce risposte a esigenze di assoluta priorità anche da un punto di vista etico.

Come ha risposto Saima alle esigenze del mercato?

Con l'ascolto e l'attenzione alle esigenze che lo stesso mercato fornisce. Il cliente è centrale nel nostro lavoro e prestare attenzione a ciò che ci comunica è per noi fondamentale. Da questo ascolto nascono poi le offerte in termini di formazione, comunicazione, prodotti, assistenza tecnica che mettiamo a loro disposizione.

Come vede delinearsi lo scenario futuro della pasticceria artigianale?

Gli artigiani dovranno sempre più essere capaci di innovare la propria offerta e di comunicarla ai propri clienti. Tenere il passo con le nuove abitudini alimentari e con le mutate occasioni di consumo, sarà un fattore cruciale nel riuscire ad intercettare i consumatori sollecitati oggi da ogni direzione e sempre più esigenti nella fase di scelta.

Quali sono gli investimenti futuri che prevede nella sua azienda?

I progetti sui quali ogni giorno ci confrontiamo in azienda sono ambiziosi e rappresentano l'espressione operativa della visione che abbiamo per il futuro del nostro settore. Per sostenere questi progetti, gli investimenti che nel prossimo futuro Saima andrà fare sono molto importanti.



Saima

S.S. Sannitica - 81020 San Marco Evangelista (CE)

Tel: 0823.408200 - e-mail: info@saimaspa.it

www.saimaspa.com